

## **ПАРТНЕРСКАЯ ПОЛИТИКА**

### **АО «ФИНТЕХ»**

#### **1. ВВЕДЕНИЕ**

1.1 Цель данного документа описать принципы взаимодействия Акционерного общества «Финансы, Информация, Технология» (далее по тексту – компания, АО «ФИНТЕХ») и ее Партнеров в части продвижения технологии «СинтезМ» в виде лицензионного программного обеспечения.

#### **2. КАК СТАТЬ ПАРТНЕРОМ**

2.1 Стать Партнером АО «ФИНТЕХ» можно при отсутствии потенциального Партнера в черном списке АО «ФИНТЕХ». Черный список – внутренний документ АО «ФИНТЕХ», содержащий информацию о недобросовестных Партнерах АО «ФИНТЕХ». В этот список вносятся компании по следующим причинам:

2.1.1 Нарушение исключительных прав АО «ФИНТЕХ» (в том числе поставка лицензионного программного обеспечения при отсутствии действующего лицензионного договора или с нарушениями условий лицензионного договора и т.п.).

2.1.2 Невыполнение договорных обязательств перед конечным заказчиком в части передачи прав, выполнения работ по внедрению, техническому сопровождению продукции АО «ФИНТЕХ».

2.1.3 Регулярные жалобы конечных заказчиков на низкий уровень обслуживания (сервисного, технического и организационного) Партнером.

2.1.4 непогашенная в течение 6 месяцев просроченная дебиторская задолженность перед АО «ФИНТЕХ».

2.2 В случае отсутствия причин приведенных в п.2.1 настоящей политики, юридическое лицо может рассчитывать на подписание с АО «ФИНТЕХ» Партнерского соглашения. Только лицо, заключившее Партнерское соглашение, считается авторизованным Партнером АО «ФИНТЕХ».

#### **3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА**

3.1 Партнер обязуется:

3.1.1 Не позднее 6 месяцев после заключения Партнерского соглашения, иметь в штате не менее 2 (двух) обученных специалистов с действующими сертификатами администраторов «СинтезМ». Проведение обучения специалистов по курсу администратора «СинтезМ» должно осуществляться в АО «ФИНТЕХ».

3.1.2 Самостоятельно и за свой счет обеспечивать рекламу Продукции для Покупателя в соответствии с предоставляемыми Производителем материалами.

3.1.3 Выполнять положения Партнерской Политики, размещенного на сайте Производителя.

3.1.4 Устанавливать уровень розничных цен на Продукцию, не ниже определенных Производителем в действующем прайс-листе.

3.1.5 Осуществлять регистрацию всех потребителей Продукции, входящих в структуру Покупателя, и не реже одного раза в три месяца передавать Производителю списки зарегистрированных потребителей по форме, приведенной в Приложении №2.

3.1.6 Соблюдать авторские права на Продукцию, принадлежащую Производителю, предпринимать все возможные меры для недопущения их нарушения. Не распространять нелицензионные копии Продукции.

3.1.7 Обеспечивать конфиденциальность полученной при сотрудничестве с Производителем коммерческой и технической информации. А также не раскрывать третьим лицам финансовые условия настоящего Соглашения и договоров, заключенных в соответствии с ним.

3.1.8 Разместить на своем официальном сайте информацию о партнерстве с Производителем согласно образцу, расположенному на официальном сайте Производителя [www.fintech.ru](http://www.fintech.ru).

3.1.9 Оказывать услуги технической поддержки конечным пользователям в рамках Сертификата технической поддержки, в случае если через данного Партнёра была произведена поставка данного Сертификата.

3.2 Партнер имеет право:

3.2.1 Распространять Продукцию среди конечных пользователей на условиях, заключенных с Производителем лицензионных договоров или договоров оказания услуг (выполнения работ).

3.2.2 Поставлять Покупателям Сертификаты технической поддержки Продукции с указанием в них реквизитов Потребителей (конечных пользователей) только при условии приобретения соответствующих сертификатов у Производителя.

3.2.3 Обращаться за технической консультацией к Производителю в рамках действующего Сертификата технической поддержки Продукции.

3.2.4 Проводить у конечного пользователя работы по установке и настройке Продукции.

3.2.5 Получать от Производителя техническую и коммерческую информацию, необходимую для распространения и обслуживания Продукции.

3.2.6 Получать информацию о ценах и сроках поставки Продукции.

#### 4. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

4.1 Партнерская скидка начинается с 10%. Скидка применяется не ранее даты заключения Партнерского соглашения и действует в течение календарного года. В дальнейшем партнерская скидка рассчитывается в зависимости от объемов закупок лицензий на программное обеспечение «СинтезМ» (далее Лицензии) в АО «ФИНТЕХ» за предыдущий календарный год (окончание расчетного периода 31 декабря). Расчет ведется на основании финансовых средств, поступивших на расчетные счета АО «ФИНТЕХ». Объемы закупки для клиентов Партнера влияют на величину Партнерской скидки на все группы продукции в соответствии со шкалой, прописанной в Партнерском соглашении.

4.2 Скидка партнёра на поставку сертификатов совместной технической поддержки рассчитывается по отдельной шкале расчёта партнёрской скидки, начинается с 20% и может достигать 40%.

4.3 Скидка партнёра на поставку сертификатов прямой технической поддержки составляет 10-20%.

Таблица формирования скидок для разных типов продукции:

Тип продукции	Партнерская скидка, %	Количественная скидка
Неисключительные лицензии на Программное обеспечение (ПО)	10-25 (Партнерское соглашение)	Прайс-лист
Совместная техническая поддержка	20-40 (Партнерское соглашение)	Прайс-лист
Прямая техническая поддержка	10-20	Прайс-лист

## 5. СТАТУС ПАРТНЁРА И РАСЧЁТ ПАРТНЕРСКОЙ СКИДКИ

- 5.1 Стартовый статус партнёра «Стандарт».
- 5.2 Стартовая партнерская скидка составляет 10%.
- 5.3 Статус партнёра и размер партнерской скидки определяется общим объемом закупленных неисключительных Лицензий у АО «ФИНТЕХ» за предыдущий период (по умолчанию календарный год, окончание 31 декабря).

Таблица расчета Партнерской скидки:

Объем закупленных неисключительных Лицензий за предыдущий период, млн. руб.	Статус партнёра	Группа Продукции / Скидка, %		
		ПО	Совместная ТП	Прямая ТП
Не мене 50	Стандарт (стартовый)	10	20	10
Не менее 150	Серебряный	15	40	20
Не менее 350	Золотой	20	40	20
Более 350	Платиновый	25	40	20

## 6. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

- 6.1 Стандартные условия предусматривают 100% предоплату.
- 6.2 Условия поставки – самовывоз со склада компании АО «ФИНТЕХ»: 119180, г. Москва, 1 Хвостов пер., дом 11А

## 7. ИНФОРМАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

7.1 АО «ФИНТЕХ» обязана информировать Партнеров об изменениях в Партнерской политике, ценовой политике, продуктовых изменениях. Сроки информирования об изменениях в ценовой политике, партнерской программе составляют не менее чем через 5 рабочих дней после их принятия. Сроки информирования об изменениях в продуктах составляют 30 календарных дней после их выхода. Способ извещения – электронная почта.

7.2 АО «ФИНТЕХ» обязана извещать Партнера об изменениях контактных данных и реквизитов в течение 7 календарных дней с момента изменений. Способ извещения - электронная почта.

7.3 Партнер обязан извещать АО «ФИНТЕХ» об изменениях контактных данных и реквизитов в течение 7 календарных дней с момента изменений. Способ извещения - электронная почта.

## 8. МАРКЕТИНГОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

8.1 Компания АО «ФИНТЕХ» обязана размещать и поддерживать в актуальном состоянии на своем web-сайте информацию о Партнерах (включая наименование, контактную информацию). При этом ответственность за актуальность и достоверность предоставляемых данных лежит на Партнере.

8.2 АО «ФИНТЕХ» обязана по запросу Партнера предоставлять Партнеру электронные образцы рекламных материалов.

8.3 Партнер обязан разместить на своем web-сайте информацию о Партнерстве с АО «ФИНТЕХ».

8.4 Статус Партнера рассчитывается по результатам сотрудничества за предыдущий календарный год.

## **9. ТЕХНИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ**

9.1 АО «ФИНТЕХ» оказывает техническое консультирование специалистов (прошедших обучение по курсам администрирования «СинтезМ») Партнера по общим вопросам функционирования продуктов «СинтезМ».

9.2 По вопросам применения «СинтезМ» в действующих сетях заказчика консультации оказываются только при наличии заключенного отдельного договора совместного технического сопровождения сети заказчика между АО «ФИНТЕХ» и Партнером.